

関係づくりに生かす理論と技法

～ 子どもも指導員も元気になるために ～

特別支援教育課 曾山 和彦

1 今、強く求められる「関係づくり」

・「関係づくり」を、別の表現にすれば、「対人関係の構築」となる。

・何故、「関係づくり」が必要なのか。それは「人が人になるには人が必要」だからである。人は、様々な人とのかかわりをおして自分に気付き、他者に気付き、成長していく。誰とかかわることなく、文字や映像による情報だけで過ごすとしたら、人は人になれないのではないだろうか。「こう言ったら相手は喜んだ」、「こう言ったら相手は泣いてしまった」、「ああ言われて自分はとても傷ついた」等々を体験する中で、「次にはこう言おう」等、よりよいかかわり方(知識・スキル)を学んでいく。「関係づくり」によって、指導員と子ども、子どもと子ども、指導員と指導員、指導員と教師、指導員と保護者等の間に、「一本の橋」が架かる。その橋を、お互いの思考や感情、行動が往来して、人は共に成長していく。

・文部科学省調査によれば、高等学校中退率の最も高い学年は1年生である。それは何故か。学校適応感に関する多くの研究が参考になる。そこから言えるのは、入学の早い段階で友人関係ができていかに適応感には大きな影響を受けるということである。つまり、「橋」が架かっているかどうかである。

・下村(2005)は、複数の企業の調査から、職場のメンタルヘルスにおける「キラ要因」は、職場内コミュニケーションであると述べている。仕事がおもしろいとか、おもしろくないとか、忙しいとか、暇だ、ということよりも、職場内に話ができる友人や先輩がいるだけで仕事は続けられる、という指摘である。やはり、ここでも「橋」の重要性が示唆される。

・情報化社会の現代は、「関係づくり」をしなくても生活ができ、仕事ができる時代である。会話をしなくてもインターネットで注文した品物が届き、職場での話し相手は目の前のノートパソコン、という時代である。それ故、現代人は大人も子どもも含めて、「関係づくり(橋を架ける)」、「関係を広げる(橋を伸ばす、他の橋を架ける)」、「関係を深める(橋を強化する)」という知識・スキルに弱さがあるのではないだろうか。大人も子どもも様々な生活の場面で、関係をつくる・広げる・深めるという体験をしているならば、日々、マスコミをにぎわす悲惨な事件を起こすような「人」にはけっして育たないはずである。

現代は、意識して「関係づくり」をしていく必要性のある時代である。

2. 「関係づくり」に生かす理論

かかわる相手が大人であれ、子どもであれ、「関係づくり」に生かすことのできるカウンセリング理論の一つとして、交流分析の中から、「ストローク理論」を紹介したい。

(1)ストロークとは？

・相手の存在や価値を認めるような様々な刺激。
言葉で表すストロークもあれば言葉以外の方法で表すストロークもある。また、相手に良い感じをもたせるものをプラスストローク、逆に嫌な感じをもたせるものをマイナスストロークという。

<様々なストローク(主にプラスストローク)の例>

スキンシップ；抱きしめる、握手をする、肩を抱くなど
言葉；あいさつをする、話しかける、褒める、励ますなど。
言葉以外；うなづく、見つめる、傾聴するなど。

(2) ストロークの法則

- ・人はプラスstroークを求めるものであるが、それが得られない時にはマイナスstroークを求める。

<例> お母さんに褒められたいと思っている子どもが、それがかなわないとなると叱られるようなことをする。つまり、「叱られる」というマイナスstroークを挑発する行動をとることが多い。それは何故か？ stroークがないよりは、例えマイナスstroークでもあった方がいいからである。「僕のことをかまってよ」というサインでもある。

- ・stroークは銀行と同じである。自分の貯えたstroークを相手に与えてばかりいると、そのうち「stroークの預金」が底をついてしまう。



・人は誰もが心の中に「stroークの銀行（stroークバンク）」をもっている。プラスstroークを受けると貯えが増え、マイナスstroークを受けると貯えは減る。stroークバンクが黒字の人は、相手にプラスstroークを与える余裕があるとともに、相手からマイナスstroークを受けてもそれを受け止められる余裕がある。子どもたちの支援にあたる人は、常に自分のstroークバンクの貯え状況をチェックしておくとうい。



< カット協力 Y K 氏 >

3. 「関係づくり」に生かす技法 ～ 「stroーク理論」の活用

かわり合う人と人の中で、プラスstroークの交換がなされればお互いのstroークバンクは黒字になり、よりよい「関係づくり」が促進される。

(1) 自分のstroークバンクに余裕があれば、惜しまずに相手にプラスstroークを与えよう！

- ・相手のいいところを見つけて声をかける。相手のバンクの貯えが増えると、やがてその人からstroークのお返しがある。(stroークのブーメラン効果)



<例：3種類の声のかけ方>

いいところ探し ～ 「Aちゃんのいいところは です！」

「B君のお母さんのいいところは ！」

*かかわる相手の悪いところばかり目について、全ての問題の原因は相手（例；子ども、保護者、同僚等）にある。だから、いつまでも問題が改善しないという「嘆き」から抜けられないなら、教育という仕事には向いていない。教育に携わる人は、相手のいいところや問題になっていない場面に目を向ける力が不可欠！！ いいところは「リソース」、問題になっていない場面は「例外」という。いつでも、どこでも「リソースは？、例外は？」と呪文のように唱えよう！！

リフレーミング ～ 見方、考え方をチェンジ！

- ・「自分のやり方に固執している」 「経験から積み上げた自信がある」
- ・「何でも私に仕事を押しつける」 「私のことを信頼してくれている」

* 上記の点を取り上げて不平・不満をぶつけても問題は改善しない。リフレーミングによる声かけは問題改善につながる。(参考；相手の「鎧」の尊重)

鎧(価値観)を強引に脱がそうとしてもムリ！！

勇気づけ ～ 「褒める」のではなく、「勇気づけ」を。上下関係によらず誰にでも使え、評価ではなく、自分の思いを伝える「勇気づけ」の言葉として代表的なのは次の三つ。

- ・「ありがとう」 「うれしい」 「助かった」

* 上記三つの言葉が、相手との間でどれくらい使われているかチェックを。特に、「ありがとう」は「美しい日本語」の第一位！

(2)自分のストロークバンクに余裕がなければ、自分で自分にストロークを与えよう！

・鏡に向かって自分を褒めればよい。何かで失敗した時、「あの時には上手にやれたじゃない。だから、次は大丈夫」と言ってやればよい。

・身近な人(友人、家族等)に欲しいストロークを要求すればよい。「私、 でがんばったと思うのだけど、どう思う？」と問いかけ、ストロークをもらおうとよい。

本日の研修で、皆さんのストロークバンクの貯えが少しでもアップしたならうれしいです！

【参考資料】

1. カウンセリングテクニックで極める教師の技 第3巻「チームワークを高める40のコツ」. 諸富祥彦・明里康弘編. 教育開発研究所. 2005
2. 交流分析のすすめ - 人間関係に悩むあなたへ. 杉田峰康著. 日本文化化学社. 1990
3. 日本カウンセリング学会公開シンポジウム「若者のキャリア意識とその支援」～フリーター・ニート問題へのアプローチ～. 下村英雄. 2005